DOCUMENT RESUME

ED 304 927 FL 017 884

AUTHOR Marfurt, Rose Marie A.
TITLE Retraining French Language Educators in the Teaching of Commercial French.
PUB DATE Apr 88
NOTE 30p.; In: Proceedings of the Seventh Annual Eastern Michigan University Conference on Languages for Business and the Professions (see FL 017 839). Best copy available.
PUB TYPE Reports - Descriptive (141) -- Speeches/Conference Papers (150)

EDRS PRICE MF01/PC02 Plus Postage.
DESCRIPTORS *Business Communication; *College Faculty; *Course Content; Course Descriptions; French; Higher Education; Inservice Teacher Education; Institutes (Training Programs); *Languages for Special Purposes; *Language Teachers; *Retraining; Second Language Instruction; Teaching Methods

ABSTRACT

A retraining program for language teachers wishing to teach college-level business French is described. The course may be taught in five 5-hour weekend seminars or in a 2-week summer seminar of 12 hours per week. Since the teachers already have language skills, the course focuses on building confidence and interest in the subject matter by showing participants new teaching methodologies and techniques. Content focuses on the principles and practice of French business writing in general and on specific types of business communication. The infrastructure of the economy in French-speaking nations is stressed. A new approach to French culture is taken through the use of press releases and videotapes on business life. Reading materials include texts on modern culture, and on political and socioeconomic institutions in French-speaking countries. Supplementary handouts are appended. (MSE)

****
* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *
****

ED304927

RETRAINING FRENCH LANGUAGE EDUCATORS IN THE TEACHING OF COMMERCIAL FRENCH

by

Professor Rose Marie A. Marfurt

University of Missouri

"PERMISSION TO REPRODUCE THIS MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

G VLGHT

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)."

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
Office of Educational Research and Improvement
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION CENTER (ERIC)

✓ This document has been reproduced as received from the person or organization originating it.

☐ Minor changes have been made to improve reproduction quality.

• Points of view or opinions stated in this document do not necessarily represent official OERI position or policy.

FL017884

BEST COPY AVAILABLE

Title: Retraining French Language Educators in the Teaching of Commercial French

Length of presentation: 15 minutes

Audience: French language educators of colleges and junior colleges

Summary:

This paper focuses on the implementation of a retraining program for language educators wanting to teach commercial French on the college level.

This course may be taught in five 5-hour weekend seminars or in a two week summer seminar of 12 hours per week.

Since the teachers already have a high language competence and a sound basis in grammar and stylistics, the course will focus strictly on building up the confidence and interest for the subject matter of the teachers by showing them methodologies and techniques of this new subject. The course content will encompass the concise but complete treatment of the principles governing both French business writing in general and specific types of business communications.

Stressed will be the infrastructure of the economy of France and other French speaking countries: industry, trade and the transportation system. Furthermore the services rendered, supporting the system: customs, banking, stockmarket and insurance.

A new approach to teaching contemporary French culture will be the exposure of the students to video-taped subjects of business life in the foreign countries and to French press releases which show important political and economic events in a different light. The students will be taught how to pay constant attention to current business news, and thus to remain in close touch with the real world of business.

In addition to the written communication, the paper stresses the exposure to the reading of texts on modern cultural aspects of French speaking countries and the study of political and socio-economic institutions, focusing on the special terminology and on the oral rendering of all these aspects.

Retraining French language teachers to greater mobility seems to be a revitalizing factor in foreign language teaching.

RETRAINING FRENCH LANGUAGE EDUCATORS IN THE TEACHING OF COMMERCIAL FRENCH

Rose Marie A. Marfurt
University of Missouri-Kansas City

Our world which is becoming more and more interdependent suggests new trends in language teaching to foreign language educators, and motivates them to explore a field to which many have not been exposed before.

My paper focuses on the implementation of a retraining program for language educators interested in French language instruction geared to commerce and economy, and who wish to teach this special language on the junior college or college level.

Since the instructors of French enter the course perfectly equipped with a high language competence, the course content can focus strictly on exposing them to the infrastructure of the economy of France, on the services rendered which support the economic system, and on the concise treatment of the principles governing specific types of business communication. In addition to the written and oral communication, the students will be exposed to video-taped subjects of business life in France and to French press releases which deal with important political and economic events.

This course may be structured as five 5-hour weekend seminars, or as a two-week summer seminar, comprising 25 hours of class instruction. Given the rather extensive subject matter, I suggest to present first the infrastructure of the French economy, wherein I include the industry, the agriculture and the trade. In the second part of the course, the focus will lie on the services which are rendered by banks, insurance companies and the stock exchange.

The following represents a selection of some class activities and examples of assignments which are supported by handouts. Reference, indicating useful sources for designing a course of such nature, concludes this article.

I usually start the first class period of the day with a presentation of a video-taped or pre-recorded topic on a certain sector of the French economy. Although the students have not been exposed to the special terminology before watching the video, the visual and the verbal signal could make comprehension a great deal easier than when relying only on the taped radio broadcast. After the first exposure to the content of the video-taped topic, the special terminology will be discussed in detail in relation to the entire text. Now the student will be asked to give an oral rendering of the content, stressing the main objectives of the topic. Summarizing the text, which will stress selection of key concepts, and distinction between main and secondary ideas, will be the assignment for the following day.

Another class period is devoted to the translation of a current article, in this specific case from France Magazine, "The Paris Bourse"; handout I. It is an interesting article on the amazing changes in the world of finance. The preparation of the special vocabulary will be done in class in order to make the students aware of the merely structural meaning of the words given in dictionaries, i.e., signs in isolation, out of context and situation. After completion of the vocabulary list, the students will then translate segments of the text, an operation which involves transferring from English into French all elements of meaning, ensuring that they retain their relative importance in the translation, and taking into account the differences that exist between the source language culture and that of the target language. Faults in the translation of a single word will rapidly become apparent. For example, the word pit in "trading pit" cannot be translated by the French word "fosse", it simply means the brokers' central enclosure in the Paris stockexchange, "la corbeille"; "Quotation" does not translate into "citation", but rather into "cote" or "cotation".

During the first class period of the following day, students will take turns in presenting a sight-translation of the English text. Since listening comprehension is an important skill, the second part of the session will focus on a taped documentary dealing im this specific case with "La nouvelle France rurale"; handout II. It may be played several times, and can be broken into segments in order to grasp all the details. An exercise to test comprehension, for example, filling in the blanks with words or wordgroups,

will conclude the presentation of the documentary; handout III.

In the last class period, the student will listen one more time to a previously assigned taped recording, in this specific case, an article written by Christian Stoffaës, professor at the "Institut d'études politiques de Paris", dealing with "Les spécialisations technologiques et sectorielles de la France"; handout IV. After having carefully summarized the article, the students will give oral answers to the questions referring to the underlined words or passages; handout V for the French questions, for example

1. Why is the French status very unfavorable with regard to raw materials and energy sources?
2. What is her position with regard to hydroelectric power and uranium?
3. In which sectors did France reach autonomy?
4. What food products does France export and are they exported as packed or unpacked (bulk) goods?
5. In what domain is there still some inadequacy?
6. In what sector do we observe a slight deterioration of the trade balande?
7. Why do we observe a constant deterioration of the trade balance for consumer goods?
8. In what sector is there a great disparity of performance?
9. Give details about the car industry.

This article contains a variety of facts on the French industry; an extensive vocabulary list will have to be prepared by the students before answering the questions.

In this paper I can expose only to some extent the material which is covered in this seminar. But I consider it important to set aside a certain amount of class time to discuss extra-linguistic rules of communication, and to show the students the subtleties and complexities not otherwise considered. They should know how to feel their way into close contact with French attitudes and values, e.g., social distance, values of space and time, humor and traditions. All these factors are important and could be useful for the understanding of the code of behavior in the French business world.

The goal of the second part of the seminar is to introduce the student to the services which support the economic system, and which are rendered by banks, the stock exchange and insurance companies, as well as to the principles

governing specific types of written communication. I limit myself to the correspondence dealing with banking and the insurance business. I base myself on very valuable sources of information given by Swiss banks and insurance companies.

I would like to expose the approach I use in introducing a banking transaction, i.e., the issuance and honoring of letters of credit, which deal with the settling of intercontinental financial transactions.

Step 1. A taped introduction to this chapter will familiarize the student with this subject. It will be played first in its entirety and then in several segments, so that the student can list the new terminology; handouts VI, VIa, VIb.

Step 2. After having listened to the tape several times, the students will select the best completion of the sentences and translate segments of the text into English; handout VII.

Step 3. The students will answer questions orally on the content of the introduction to this banking transaction; handout VIII.

Step 4. Handouts IX and X show a reproduction of the standardized international form of a request for a documentary credit. Handouts XIa and XIb show an example of the method which the students have to follow when opening a documentary credit.

The import/export firm Morsel S.A. in Lausanne buys from a company in Morocco 60 hectoliters of olive oil. It was agreed to settle the account by opening a confirmed credit with a bank in Casablanca. By making use of the[1] standardized form, (handouts IX and X) Morel S.A. gives his bank in Lausanne[2] the order to open an irrevocable[3] confirmed credit with the bank in Casablanca in favor of the supplier for the amount of the merchandise[4], valid from [5] _____ to _____, available against surrender of the following documents[6]:

a) commercial invoice[7] in duplicate;
b) weight note[8];
c) certificate[9] of origin;
d) description[10] of quality;
e) insurance[11] certificate covering all the risks;
f) bill[12] of lading in duplicate;
g) the freight[13] agent's receipt;

h) a complete set of the bill[14] of lading to be sent to the bank[15] of Casablanca[16];

i) all documents evidencing the shipment CIF/FOB;

k) of 60 hectoliters of olive[17] oil;

l) at the price[18] of ...;

m) according to the invoice[19] of .....;

n) date[20] of shipment;

o) destination: Lausanne[21];

p) via: Marseilles[22];

q) partial[23] shipment: accepted;

r) forwarding[24] agent;

s) insurance[25] is effected by ...;

t) advise beneficiaries[26] by cable of the opening of this credit;

u) debit[27] our account upon receipt of the telegraphic advice regarding the availability of the amount which was transferred to the beneficiaries.

A written translation of the remainder of the stipulations made in this international form will conclude this assignment.

A similar blend of content is maintained in the following examples which deal with the insurance business. A descriptive text of this specific area of business, (handout XII) precedes the presentation of letters. Certain types of insurance correspondence are more or less standardized. However, most transactions are delicate and complex when dealing with accidents and public liability, and it is not rare that they end in litigations. Therefore it is necessary to present the situation with clarity. The letters presented in handouts XIIIa,b,c, had to be re-examined with regard to the aspects of form, plan, psychology of the concern and tone. They had to be drafted differently because of the wrong introduction, the unclear statement of the situation, the wrong deduction and conclusion.

This section can be concluded with a lexical review in form of questions; handout XIV. Furthermore it would be useful to draft a series of sentences containing each specific expression.

This format of conducting a French seminar geared to commerce and economy, is but a sampling of possibilities, how facts on numerous aspects of the French economy can be retrieved for course design.

REFERENCE WORKS
and
SOURCES OF INFORMATION AND DOCUMENTATION

Dany, Ribérioux, de Renty. Le Français des hommes d'affaires, Hachette, (+ 3 cassettes)

Dany, Rey de Renty. Le Français de la banque, Hachette, (+ 3 cassettes)

Cresson. Introduction au Français commercial, Didier, Hatier, (bandes et cassettes)

Cresson. Introduction au Français économique, Didier, Hatier. (bandes et cassettes)

Fontenilles. La vie des affaires, Macmillan, USA, 1981.

Bénouis. Le français économique et commercial, Harcourt Brace Jovanovich, USA. 1981.

Cummings. Commercial French, Prentice Hall, USA, 1982.

_____ Les français et la France d'aujourd'hui, Documents et civilisation, Hachette 1980.

Pagé et alii. Profil économique de la France au seuil des années 80. LaDocumentation Française, 1981.

Leselbaum, Martinet. La Documentation Française, 1980.

Bauer, Camille. Le Panorama de la France, Holt, Rinehart & Winston, 1968.

Bouraoui, H.A. Créaculture I/II, The Center for Curriculum Development, Philadelphia, 1971.

Oats, M.D. "Comment être français", AATF National Bulletin, Nov. 1978.

_____ "A Report from France", 1982, National Public Radio, Education Services, 2025 M St. NW Washington DC 20036.

_____ Short French films, Audiolingual Education Press, Inc., 22 Vernon Road, East Northport, New York 11731.

_____ Films in French, Facsea, 972, Fifth Avenue, New York, N.Y.10021

_____ For information and subscription to its quarterly publication, write: French-American Chamber of Commerce, 1350 Avenue of the Americas, New York, N.Y. 10019.

_____ Prêt payant de films et bandes vidéos, Centre audiovisuel de l'entreprise, 21, rue Clément Marot, 75008 Paris

_____ Toutes les grandes entreprises disposent de films qui se rapportent à leurs activités et qui sont prêtés gratuitement.

4/8

RETRAINING FRENCH LANGUAGE EDUCATORS IN THE TEACHING OF COMMERCIAL FRENCH

(Handouts)

Rose Marie A. Marfurt
University of Missouri-Kansas City

Seventh Annual EMU Conference
on Languages and Communications
for World Business and the Professions
April 6-9, 1988 Ann Arbor, Michigan

This computerized quotation system is part of the new look of the Paris Bourse.

THE PARIS BOURSE

SO LONG, NAPOLEON; HELLO, COMPETITION!

BY CHRISTIAN MENANTEAU

Historians, sociologists and anthropologists closely following the changes and convulsions in the world of finance should take a good look at Paris, where something amazing is taking place: a quiet revolution. Better yet, a revolution by general consent! And they better look fast because the days of the Brongniart Palace as we have known it are numbered. In a few months, the palace, with its imposing Greek columns, statues and famous corbeille—the trading pit filled with white sand around which traders yell out their bids—will become a relic of the past. This very French tradition, which has always baffled foreigners, is about to disappear along with the sumptuous "post-quotation" meals at the Petit Coin de la Bourse, Chez Galopin and Le Vaudeville, those gourmet cafes that have been catering to gentlemen from the Bourse since 1876.

The story of the Paris stock exchange began nearly three centuries ago. Today, in the wake of traders' cries and cigar smoke, a new market is emerging—one that is expected to be the most active in continental Europe.

Several factors had gradually weakened the old system: the internationalization of the economy, the emergence of pragmatism as the standard for good economic management in French society and the intensification of the haggling between the buyers and traders on the Paris market. The "Big Bang" on the London Stock Exchange and the prospect of a more integrated European economy being set up by 1992 have accelerated the process. And since the French stock market has been performing remarkably over the past three years, the deregulation policy instituted by the former Finance Minister Pierre Bérégovoy and developed by his successor, Edouard Balladur, was well received by the Stock Brokers Association, which is well aware of its lack of financial power.

Concretely speaking, the reform of the stock exchange will put an end to the monopoly previously held by stockbrokers. Under the new system, brokers will be able to increase their equity capital by working with French or foreign banks, they will have access to the money market and their activities will be expanded to cover the entire range of financial services: inheritance – management, research and development, investment, issuing and negotiation of all financial instruments.

In addition, a number of changes are being instituted to ensure that the new system respects free trade. Following approval by Parliament, a stock exchange council will be set up to license brokers and to define operating rules and supervise their implementation. A specialized financial institution will manage the joint services of the stock exchanges (the Paris exchange as well as other exchanges throughout the country) and the powers of the Stock Operations Commission (COB, Commission des Opérations Boursières) will be extended to control insider trading.

This collection of new techniques and regulations means the end of a monopoly rooted in the 18th century, and with it, the heritage of John Law, a brilliant but unscrupulous English financier who created the first stock exchange in France in 1716. In the ensuing whirlwind of speculative buying, thousands lost their savings, and Louis XVI had to create the first corps of stockbrokers to restore investor trust. Later, Napoleon—who definitely had a finger in every pie—established a status for the brokers that was to last for almost 180 years.

At the dawn of the 21st century, the entire technical structure of the Paris market is being redesigned. New quotation systems are being set up (continuous computer-assisted trading) together with two new systems of price display in real time: Chronoval, designed for the public, records the time and date of every transaction, the prices quoted and all trading activity; and Topval, for professionals, provides all the data on the state of the market, including the continuous market, through a revolutionary technology, digital radio broadcasting. All of these data will be made available by 1989 to every operator in the European Economic Community in order to guarantee the integrity of the market.

The market itself is growing rapidly. In 1986, the MATIF (futures exchange) was launched: 1.6 million contracts have already been negotiated. Its success has led to the creation of a market for 90-day Treasury bonds. This year, two negotiable markets have been opened—one in futures and one in stock options—and stock exchange index options should be covered by the end of 1987.

Strengthened by the successful privatizations and the increases in productive investments (up 5.6 percent in 1986) and spurred by the new offensive strategies of such big French corporations as Air Liquide, Michelin, Moët-Hennessy and Rhône-Poulenc, the Bourse holds all the cards it needs to become the primary stock market in Europe. Top executives at Merrill Lynch, Salomon Brothers and Shearson Lehman Brothers are well aware of what is in the offing. Together with British and Japanese investment banks, they have been laying siege to the French Stock Brokers Association in an effort to get the authorization they need to participate in the new French stock market game. □

Christian Menanteau is the Washington correspondent for Radio Television Luxembourg (RTL).

Une nouvelle France rurale

Chemin faisant, nous avons vu mourir les paysans, naître des agriculteurs modernes, disparaître une vieille société campagnarde et en renaître une nouvelle : la politique agricole a été radicalement changée, mais le poids des agriculteurs est demeuré. Pour terminer la question s'impose : la ruralité existe-t-elle encore en France ? A-t-elle encore un sens ? Les statistiques de l'INSEE conservent le critère de 2 000 habitants agglomérés pour différencier l'urbain du rural*. Ce seuil a été fixé au siècle dernier, lorsqu'un bourg de plus de 2 000 habitants était une petite ville qui se différenciait nettement des villages campagnards et agricoles des environs : pas d'agriculteurs en ville, si petite soit-elle, seulement des ouvriers, des employés, des commerçants, des artisans et des bourgeois. Au contraire, au village, des paysans et des artisans empaysannés et des gentilhommes-campagnards. Aujourd'hui, ce contraste est complètement anachronique, la mobilité et l'interaction incessante entre la ville et la campagne alentour font qu'une petite ville de 15 000 habitants est rurale, tandis qu'une ville de 30 000 habitants est déjà urbaine. Toutes les études sociologiques en cours sur les petites villes retrouvent ce seuil entre 15 000 et 30 000 habitants : au-dessous, la société, les rapports sociaux, les conflits, les clientèles s'agencent sur le modèle rural, au-dessus, on est en ville et l'agencement est tout autre.

Admettons un instant le seuil de 20 000 habitants et regardons la carte de France : elle se transforme radicalement. L'ensemble de cette population « rurale élargie » demeure à peu près stable depuis 1945 : en pourcentage de la population nationale, elle baisse légèrement de 50 à 44 %, mais en chiffre brut, elle augmente de 21 à 23 millions. Si l'on remonte plus loin dans le temps, on retrouve au XVIII[e] siècle à peu près le même étiage qu'aujourd'hui. Étonnante stabilité sur la courte comme sur la longue période ! Malgré l'énorme développement récent des grandes métropoles urbaines, la France demeure beaucoup moins urbanisée que les autres pays industrialisés et sa structure rurale demeure beaucoup plus vivante. La politique actuelle d'aménagement du territoire cherche à promouvoir les « pays » comme échelons intermédiaires d'initiative et de gestion. Or, ces « pays » sont le plus souvent les anciens « bailliages » de l'Ancien Régime devenus les arrondissements au début de la III[e] République avec sous-préfet et conseil d'arrondissement. Bailliage, arrondissement, pays : il s'agit toujours des mêmes petites villes avec le même environnement rural.

Le dynamisme des campagnes et des petites villes

Tout le maillage de la carte de la France rurale se retrouve inchangé depuis plus de deux siècles : le XIX[e] a construit les grandes villes, peu nombreuses, et depuis un quart de siècle se sont édifiées les grandes métropoles, avec leurs immenses banlieues. Mais ces deux urbanisations successives se sont faites avec le surcroît de population au-dessus du tissu rural sans le toucher. Cette image est exactement l'opposée de celle qui avait été accréditée en 1945 par un livre au titre provoquant *Paris et le désert français*, dont la thèse a été démentie par les faits. Paris n'a pas « sucé toute la vitalité » de la France. Bien au contraire, après une période de transformations, la France des campagnes et des petites villes demeure vivante et même visiblement plus dynamique dans certains domaines, notamment culturel.

La renaissance des civilisations régionales et tous les mouvements régionalistes se nourrissent de cette vitalité locale et rurale conservée. Ce thème, qui dépasse le cadre de ce chapitre, est traité par ailleurs, il convient de souligner que toutes les tendances se conjuguent pour entretenir et renouveler la diversité des traditions et des contrastes régionaux dont on a dit trop vite qu'ils étaient condamnés par la société de masse et la société de consommation. Bien au contraire, toutes nos enquêtes montrent que loin d'homogénéiser les mœurs et les conduites, le développement de notre société donne aux traditions locales de nouvelles possibilités de se perpétuer et de se rajeunir. Ainsi, au bout du compte, la mort des paysans n'entraîne pas inéluctablement la fin des coutumes et des pratiques qu'ils avaient agencées dans une multitude de civilisations locales et régionales. Après une période de léthargie, puis un temps de remue-ménage, on voit se dégager les traits essentiels d'une nouvelle France rurale qui conserve beaucoup de ses structures anciennes, les rajeunit, les met au goût du jour et ainsi offre à ses habitants, ainsi qu'à ses visiteurs citadins ou étrangers, une société où il fait bon vivre.

UNE NOUVELLE FRANCE RURALE

Utilisez les mots du texte pour compléter le sens des phrases, et traduisez-les en anglais.

1. Les statistiques de l'INSEE conservent le critère de 2 000 habitants _____ pour différencier l'urbain du rural.
2. Au contraire, au village, des paysans et des artisans _____ et des gentilhommes - _____.
3. Toutes les études sociologiques en cours sur les petites villes retrouvent ce _____ entre 15 000 et 30 000 habitants.
4. En pourcentage de la population nationale, elle _____ légèrement de 50 à 44 %, mais en chiffre _____, elle augmente de 21 à 23 millions.
5. Malgré l'énorme développement récent des grandes métropoles _____, la France demeure beaucoup moins _____ que les autres pays industrialisés et sa structure _____ demeure beaucoup plus vivante.
6. Ces pays sont le plus souvent les anciens _____ de l'Ancien Régime..
7. Mais ces deux _____ successives se sont faites avec le _____ de population au-dessus du tissu rural sans le toucher.
8. La renaissance des civilisation _____ et tous les mouvements _____ se nourrissent de cette vitalité locale et rurale conservée.
9. Après une période de _____, puis un temps de _____, on voit se dégager les traits _____ d'une nouvelle France rurale.

Source: Henri Mendras. "Une nouvelle France rurale", la Documentation Française, Paris, 1981

Text of taped recording

Les spécialisations technologiques et sectorielles de la France

Est-il possible de dégager des vocations industrielles privilégiées pour la France ?

La tâche est difficile, car la réalité industrielle est infiniment complexe, et malaisée à globaliser. Une première approche consiste à examiner la structure dynamique de la balance commerciale française, et ses positions exportatrices et importatrices par secteurs industriels. La considération des valeurs absolues est toutefois insuffisante : il faut encore les comparer aux positions des autres pays industriels pour déceler les retards et les avances. On note ainsi que :

— pour les *matières premières minérales* et les sources d'énergie, la position française est très défavorable, reflétant un manque séculaire de ressources naturelles. La France importe les trois quarts de l'énergie qu'elle consomme, dont à peu près la totalité de son pétrole, la moitié de son charbon ; ses ressources nationales de gaz naturel sont en voie d'épuisement. L'électricité hydraulique et l'uranium sont les deux seuls secteurs où elle ne soit pas trop mal placée.

Pour les minerais, la dépendance extérieure est de l'ordre des deux tiers pour le cuivre, le plomb, le zinc, l'étain, etc. ; l'autonomie n'est atteinte que pour le fer, la bauxite, la potasse. Malgré ces faiblesses l'industrie française a pu développer des positions technologiques avancées dans certains secteurs liés à la production d'énergie ou à la première transformation des minerais (gros matériel électrique, exploitation et valorisation du pétrole, de l'uranium, aluminium, ciment, etc.).

— pour les *produits alimentaires*, la France est en revanche plutôt bien dotée par les avantages naturels. La situation de compétitivité internationale varie cependant beaucoup selon les secteurs. La France est fortement exportatrice de céréales, de sucre, etc. grâce aux exploitations extensives des plaines du Bassin Parisien, mais il s'agit en général de produits en vrac, peu transformés. En revanche, pour l'élevage, les produits méditerranéens, les légumes, la viande la conserverie, et les produits de la filière lait, les résultats médiocres reflètent une insuffisante compétitivité internationale.

De manière générale, l'insuffisance se révèle au niveau de l'industrie agro-alimentaire, qui reste encore trop proche de l'exploitation agricole, de la coopérative, de l'artisanat et n'a pas encore atteint la dimension de la grande industrie, fondée sur la standardisation, la production de masse, la distribution intégrée, le marketing, etc. Là encore, toutefois, l'industrialisation s'améliore : on note en particulier de belles performances de compétitivité internationale et d'exportations dans le secteur des boissons (alcools, vins, non-alcoolisés, eaux minérales), grâce à des entreprises très spécialisées.

— pour les *biens intermédiaires*, on observe une légère détérioration de la balance commerciale, au voisinage toutefois de l'équilibre, dissimulant des situations contrastées. La position dans la métallurgie est relativement médiocre (dans la sidérurgie, fonderie, première transformation des métaux), avec quelques points forts comme les tuyaux de fonte, les aciers spéciaux, les métaux non ferreux (aluminium, transformation du cuivre). La chimie donne de bons résultats dans le caoutchouc, le verre, le ciment, la pharmacie, la parfumerie, encore insuffisants dans la chimie organique, les engrais, la para-chimie et la chimie fine (là encore en comparaison des autres grands pays industriels). La « filière bois », bois d'œuvre, papier et carton accuse un déficit extérieur considérable, alors même que la France dispose des plus belles zones forestières d'Europe continentale ; il faut sans doute incriminer là les structures d'exploitation forestière, encore trop proches de l'économie agricole et pas assez industrielles

— pour les *biens de consommation courante*, on observe une détérioration constante depuis dix ans du solde commercial et de l'emploi. Au début de la décennie soixante-dix, la France était sans doute excessivement spécialisée, pour un pays industriel avancé, dans des secteurs comme le textile et l'habillement, le cuir et les chaussures, l'ameublement, etc. Les positions se sont détériorées, face à la concurrence des pays en voie d'industrialisation à main-d'œuvre peu qualifiée mais à bon marché de l'Asie du Sud-Est et de l'Europe du Sud (Italie surtout), mais aussi face à des pays plus industrialisés (USA). Néanmoins, l'industrie française a pu maintenir et développer sa vocation dans certains créneaux spécialisés, ou de luxe, où elle a pu faire preuve d'innovation (haute couture et prêt à porter, porcelaine, bijouterie, etc.), qui sont les héritiers des célèbres « articles de Paris », symboles de la présence française sur les marchés internationaux avant-guerre.

— pour les *biens de consommation durable*, on observe de très fortes disparités de performances. Il s'agit en général de productions de grande série. La France excelle dans le secteur automobile, dont le taux de couverture extérieur excède 250 %, et le surplus commercial couvre le tiers de la facture pétrolière. Cette « vocation automobile » de la France a de longues traditions historiques : elle s'appuie sur une technologie avancée et sur deux entreprises qui bien qu'ayant des stratégies industrielles et des statuts juridiques très différents (Renault nationalisée mais gérée de manière autonome et poursuivant une stratégie de croissance interne ; Peugeot, à statut privé, et même à contrôle familial, poursuivant une stratégie de croissance externe par absorptions), ont vocation à demeurer dans le peloton de tête mondial dans la grande compétition en cours. Les succès de l'automobile ont entraîné dans leur sillage ceux des branches sous-traitantes. En revanche, la situation est médiocre dans l'électroménager, réfrigérateurs, machines à laver, biens d'équipement domestique, dont le déficit extérieur, déjà considérable (taux de couverture 50 %) continue de s'accroître (malgré de bonnes performances à signaler dans les articles de sport et le petit électroménager).

— les *biens d'équipement industriel* mécaniques et électriques sont le talon d'Achille traditionnel de l'industrie française qui importe depuis deux siècles beaucoup de ses machines d'Angleterre d'abord, puis d'Allemagne et des États-Unis.

Mais la position extérieure, qui était déficitaire il y a encore dix ans, est maintenant devenue excédentaire (taux de couverture des importations par les exportations de 130 %). Ces succès ont été obtenus surtout par une très forte croissance des exportations vers les pays de l'OPEP et de l'Europe de l'Est, devenus très avides d'équipements industriels ; mais la position reste déficitaire sur les grands pays industriels, États-Unis, République fédérale d'Allemagne et Japon. A un niveau d'analyse plus fin, on observe une très bonne position sur le matériel d'équipement électrique, l'électronique professionnelle, la construction aéronautique et l'armement ; mais des positions encore trop faibles, par rapport à d'autres grands pays industriels, dans la machine-outil, les machines spéciales et autres équipements mécaniques, les véhicules industriels, les composants électroniques et les ordinateurs, les machines agricoles et pour les industries agro-alimentaires, la mécanique de précision et l'instrumentation, etc. Mais, de manière générale, le rattrapage sur les nations plus avancées semble très nettement amorcé.

LES SPECIALISATIONS TECHNOLOGIQUES ET SECTORIELLES DE LA FRANCE

Répondez aux questions basées sur les mots ou les groupes de mots soulignés dans l'article écrit par Christian Stoffaës:

1. Pourquoi la position française est-elle défavorable en ce qui concerne les matières premières et les sources d'énergie?
2. Quelle est la position de la France en ce qui concerne l'électricité et l'uranium?
3. Dans quels secteurs a-t-elle atteint son autonomie?
4. Quels produits alimentaires est-ce que la France exporte et est-ce qu'ils s'exportent en vrac ou transformés?
5. A quel niveau se révèle-t-il encore toujours une insuffisance?
6. Dans quel secteur observe-t-on une légère détérioration de la balance commerciale?
7. Pourquoi observe-t-on une détérioration constante du solde commercial pour les biens de consommation depuis dix ans?
8. Dans quel secteur y a-t-il une très grande disparité de performances?
9. Donnez des détails sur le secteur automobile.

Source: Stoffaës, Christian. "Les spécialisations technologiques et sectorielles de la France", La Documentation Française, Paris, 1981

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire, appelé aussi accréditif documentaire, est celui qu'une banque consent en faveur d'un importateur (acheteur) sur la base de documents représentant la marchandise et prouvant qu'elle a été chargée. Par ce crédit, l'importateur met des fonds à la disposition de l'exportateur (vendeur) , pendant un temps fixé d'avance (validité). L'opération a lieu sur l'ordre de l'acheteur, qui charge son banquier de transmettre ses instructions à une banque située généralement dans la localité du vendeur.

Ce mode de payement, très pratique, est utilisé lorsque le contrat de vente oblige l'acheteur à payer les marchandises au départ. Il présente un avantage pour les deux contractants: le vendeur touche son dû déjà au moment de l'expédition, mais seulement après avoir remis au banquier payeur les documents requis; quant à l'acheteur, il est assuré que le payement n'aura pas lieu avant que les marchandises soient chargées. Ainsi les deux parties obtiennent le maximum de garanties.

Le crédit documentaire est connu depuis longtemps. Il n'a pas été imaginé à la suite des difficultés économiques nées de la guerre ou des récentes révolutions. Autrefois, on en usait surtout pour payer les marchandises importées d'outre-mer. Ces dernières années, il s'est imposé de plus en plus à cause des circonstances très spéciales qui affectent les transactions internationales. L'insécurité générale, consécutive aux bouleversements politiques et sociaux, ainsi que l'immixion croissante de l'Etat dans l'économie privée, entravent le libre-échange des marchandises; les opérations de payment sont, de ce fait aussi, plus compliquées. Les règlements de compte ne dépendant plus uniquement de l'honnêteté et de la solvabilité de l'importateur, les livraisons à crédit ou payables d'avance sont devenues quasi impossibles. Or le crédit documentaire permet de tourner certains obstacles auxquels se heurtent exportateurs et importateurs. Les avantages qu'il offre sont tels qu'on l'a introduit dans les transactions entre pays d'Europe.

(Texte de l'enregistrement)

On distingue deux sortes de crédit documentaire:

a) le crédit documentaire qui est ouvert à titre irrévocable et confirmé, ou non confirmé.

b) le crédit documentaire révocable.

Tout crédit qui n'est pas clairement stipulé irrévocable doit être considéré comme révocable.

Aux termes du crédit irrévocable et confirmé, le banquier payeur s'engage personnellement à verser au vendeur la contre-valeur de sa livraison, sur présentation des documents exigés. Ce montant, ainsi que la durée de l'engagement, sont fixés. Comme son appellation l'indique, le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé, à moins que le vendeur n'y consente. Ce dernier a donc la certitude d'être payé.

En ouvrant un crédit documentaire révocable, le banquier payeur informe le vendeur que, selon l'ordre de son client (l'acheteur), il est autorisé à lui payer, jusqu'à concurrence d'une certaine somme, les documents se rapportant à une marchandise déterminée. En vertu même de son appellation, le crédit révocable peut être annulé en tout temps au gré du donneur d'ordre (l'acheteur). Un tel crédit est donc conditionnel, le banquier ne s'engageant pas personnellement.

Qu'il s'agisse d'un crédit révocable ou d'un crédit irrévocable et non confirmé, la banque n'est pas tenue de les payer si son correspondant étranger n'a pas constitué chez elle la provision nécessaire. Les conditions d'ouverture de ces crédits sont donc moins onéreuses que s'il s'agit d'un crédit confirmé. Il y a là une légère économie qui, dans certains cas, justifie l'emploi de crédits documentaires non confirmés. En général, le donneur d'ordre en use quand il veut demeurer libre d'annuler l'opération suivant les circonstances. Il sera tenté d'y recourir également lorsqu'il achète des marchandises prêtes à l'expédition. En revanche, l'exportateur exigera le crédit irrévocable et confirmé si l'exécution de l'ordre reçu demande un certain temps.

Un crédit non confirmé ne peut plus être révoqué dès l'instant où les documents sont en main du banquier payeur. En principe, le crédit documentaire doit être utilisé en une seule fois. La banque n'acceptera

donc l'emploi du crédit par fractions que si l'ouverture de ce crédit mentionne: "Expéditions partielles autorisées".

Les documents remis au banquier payeur sont:

a) Le connaissement, pièce fondamentale du crédit documentaire, par laquelle l'armateur ou le capitaine de vaisseau certifie avoir reçu la marchandise à son bord et s'engage à la délivrer dès l'arrivée. Ce n'est donc pas un simple récépissé mais un papier valeur. Le connaissement est un titre maritime, uniquement. En principe, le banquier exigera le jeu complet des connaissements. Le nombre d'exemplaires est mentionné sur le document.

b) La police d'assurance qui permet au propriétaire du connaissement d'exiger de la compagnie d'assurances le paiement de l'indemnité en cas de sinistre, d'avarie, etc. Les différents risques sont prévus lors de l'ouverture du crédit.

c) La facture dont le rôle est de faciliter les opérations de contrôle et les formalités douanières. Cette pièce contient un état exact des marchandises faisant l'objet du crédit; elle mentionne le prix unitaire et le montant total à payer; elle doit être valablement acquittée.

Les documents accessoires qui peuvent être encore exigés varient suivant la nature des marchandises, le pays de provenance, et les exigences du pays destinataire. Citons entre autres: le certificat d'origine, la facture consulaire, le permis d'exportation, le certificat sanitaire, le bulletin de poids, etc.

Les modes d'expéditions sont "vente fob" ou "vente caf".

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Utilisez le vocabulaire du texte pour compléter le sens des phrases et traduisez-les en anglais

1. Le crédit documentaire s'appelle aussi _____ .
2. L'importateur met des fonds à la disposition _____ .
3. Le vendeur touche son dû déjà _____.
4. Quant à l'acheteur, il est assuré que le payement n'aura pas lieu avant _____.
5. Les règlements de comptes ne dépendent pas uniquement de l'honnêteté et de _____ de l'importateur.
6. Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé, à moins que _____ .

Traduction en anglais:

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Répondez oralement aux questions qui seront basées sur le texte enregistré:

1. Pourquoi le crédit documentaire irrévocable ne peut-il pas être annulé?
2. Quand est-ce que la banque n'est pas obligée à payer?
3. Quand est-ce qu'un crédit non confirmé ne peut plus être révoqué?
4. Quels sont les documents remis au banquier payeur et quel est le rôle de chaque document?
5. Est-ce que le crédit documentaire doit être utilisé en une seule fois?
6. Qu'est-ce qui constitue un jeu complet des connaissements?
7. Quels sont les documents accessoires qui peuvent être exigés?
8. Que veut dire l'expression "vente fob" ou "vente caf"?

MARFURT — IX

CREDIT DOCUMENTAIRE No. _____ , le

A la Caisse d'Epargne et de Crédit,
1030 LAUSANNE (1)

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir pour notre compte,

lettre ordinaire,
par courrier aérien,
télégramme ordinaire / télégramme RLT,

auprès de (2)

en faveur de (3)

un crédit documentaire révocable (sans engagement),
irrévocable confirmé,
irrévocable non confirmé,

pour la somme de (4)

(en lettres) :

valable à (5) jusqu'au (5)

comprenant le paiement de la marchandise seulement
la marchandise et

utilisable à vue contre remise des documents suivants : (6)

facture ou copie de facture commerciale acquittée { 2 ex. } 7
non acquittée { ex. }

note de poids (7)
certificat d'origine (8)
certificat de qualité (9)
certificat d'assurance couvrant les risques de (10)

duplicata d'une lettre de voiture officiellement estampillé, (12)
récépissé du transitaire (13)
jeu complet de connaissements (14)
à adresser à
(15)

le tout se rapportant à l'expédition C I F / F O B (16)
France

de (désignation exacte de la marchandise) : (17)

MARFURT-X

au prix de (18)
selon facture du : (19)
Epoque d'expédition ou d'embarquement : (20)
Destination: (21)
Via (22)
Expéditions partielles admises / non admises (23)
Transitaire : (24)
L'assurance est couverte par (25)
Veuillez faire aviser le bénéficiaire de l'ouverture de ce crédit
par lettre / par télégramme (26)
et nous débiter en compte
à réception des documents
à réception de l'avis télégraphique d'utilisation
du montant versé au bénéficiaire. (27)

Vos frais et commissions, les frais et commissions de vos correspondants, les intérêts de retard et les différences de change éventuelles sont à notre charge, de même que tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.

Nous vous dégageons, ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité, tant en ce qui concerne la qualité et la quantité de la marchandise que pour l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmission, leur perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les câbles et télégrammes, la traduction et l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.

Nous vous dégageons également de toute responsabilité en cas d'interruption du trafic postal qui empêcherait les documents d'arriver à Lausanne. Nous ne pourrons donc faire aucune réserve concernant les paiements effectués pour le cas où les documents ne vous parviendraient pas.

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous, à vous remettre, sur votre demande, un avenant, aussitôt que nous connaîtrons de manière certaine l'embarquement ou l'expédition.

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

Les termes et conditions du crédit seront interprétés conformément aux Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires (version révisée 1962). Brochure No. 222 de la Chambre de Commerce Internationale. Il sera soumis aux règles en vigueur sur la place où il est ouvert.

Recevez, Messieurs, nos salutations distinguées.
(signature)

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

Processus à suivre lors d'un paiement par ouverture d'un crédit documentaire. Utilisez la formule internationale, pages IX et X.

Morel S.A., importation, exportation, Lausanne, achète à une entreprise du Maroc 60 hectolitres d'huile d'olive. On est convenu que le règlement de compte se fera par l'ouverture d'un crédit documentaire auprès d'une banque de Casablanca.

1. Morel donne à sa banque (Lausanne) l'ordre d'ouvrir en faveur du vendeur, auprès d'une banque de Casablanca, un crédit documentaire dont le montant représente le coût de la marchandise. A cet effet, il fournit au banquier les indications que voici:

a) la banque qui sera invitée à ouvrir le crédit,
b) le genre du crédit documentaire (révocable ou irrévocable),
c) son montant et sa durée de validité,
d) le nom et l'adresse du vendeur,
e) les documents qui seront exigés,
f) la désignation de la marchandise,
g) le délai d'embarquement,
h) diverses modalités spéciales;

2. La banque lausannoise prie celle de Casablanca d'ouvrir le crédit en faveur du vendeur; dans l'accusé de réception qu'elle adresse à Morel, elle reproduit textuellement les données de l'ordre et précise certaines modalités.

3. La banque de Casablanca examine la demande d'ouverture de crédit et s'assure qu'aucune précision essentielle n'y manque; S'il y a lieu, elle prend des informations complémentaires auprès de la banque lausannoise; lorsqu'elle possède toutes les données voulues, elle ouvre le crédit et en informe le bénéficiaire (vendeur) ainsi que la banque lausannoise;

4. dès qu'il reçoit cet avis, le vendeur procède aux opérations de chargement, puis remet à la banque de Casablanca les documents exigés par elle;

5. la banque les examine très attentivement; s'ils sont en tout point conformes aux exigences, elle paye au vendeur la contre-valeur de sa livraison;

6. elle envoie immédiatement les documents à la banque lausannoise;
7. à son tour, la banque lausannoise les fait parvenir à Morel; elle porte à sont débit le montant du crédit, celui des intérêts, des commissions d'usage et des frais;
8. elle rembourse à la banque de Casablanca le montant versé, augmenté de celui des frais et commissions.

LES ASSURANCES

Définition

L'assurance est un contrat par lequel une personne, contre paiement d'une prime, reçoit la promesse d'un assureur, d'obtenir, pour elle ou pour un tiers, une prestation en cas de réalisation d'un événement incertain, déterminé par avance.

La réalisation de l'événement constitue un sinistre. Le montant de la prestation peut être fixé ou non.

S'il est déterminé pour les assurances-vie, en revanche, seule la limite supérieure des indemnisations susceptibles d'être versées est connue pour une assurance en responsabilité civile.

Les genres d'assurance

Actuellement les branches principales sont les suivantes:

a) Assurance de personnes:
- vie
- accident
- maladie

b) Assurances de dommages:
- vol
- RC (responsabilité civile)
- incendie
- bris de glace
- dégât d'eau
- transport (de matériaux)

ANALYSE ET RECOMPOSITION DE LETTRES ORIGINALES

Genève, le 3 juillet 19..

Monsieur Paul Boissonet
Agriculteur
Jussy

Monsieur,

Nous accusons réception de votre réclamation d'accident. Nous ne savons pas si M. Blanchard vous a adressé lui-même une réclamation ou si vous nous envoyez cet avis de sinistre de votre propre chef, mais il apparaît d'emblée que nous ne pouvons pas prendre ce cas en considération.

Nous ne voyons en effet par pourquoi votre responsabilité serait engagée. Il est fort possible que M. Blanchard ait été piqué par une de vos abeilles, mais cela ne peut en aucun cas vous valoir une réclamation de sa part. Nous pensons que vous comprendrez facilement notre refus d'intervenir dans un cas où, si l'assurance n'avait pas existé, vous ne seriez certainement pas prêt à dédommager M. Blanchard des suites de cette piqûre.

Veuillez, Monsieur, agréer nos salutation distinguées.

La Genève
société d'assurances contre
les accidents et la responsabilité civile
Pour l'agence générale:
F. H.

Critique:
Style touffu. Le plan n'est pas rationnel. Le ton n'est pas juste. "Nous ne voyons en effet pas pourquoi.. - ... vous ne seriez certainement pas prêt à dédommager...Cette seconde phrase du deuxième paragraphe met en doute l'honnêteté de M. Boissonnet.

Texte corrigé

Monsieur,

Nous sommes en possession de votre déclaration d'accident du.. dont le contenu nous a quelque peu surpris.

Il est fort possible, comme vous le pensez, que M. Blanchard ait été piqué par une de vos abeilles. Toutefois, un tel fait, supposé qu'il fût établi, ne constituerait pas une faute de votre part et n'ouvrirait aucun droit à des dommages-intérêts.

En outre, vous ne dites pas si l'intéressé a lui-même élevé une réclamation ou si c'est de votre propre chef que vous nous avez fait parvenir cet avis de sinistre. Quoi qu'il en soit, votre responsabilité n'est nullement engagée. Cela étant, nous n'avons pas à intervenir.

Vous admettrez sans doute avec nous que nul ne songerait à indemniser une personne piquée par une abeille si l'assurance n'existait pas. Vous n'avez donc, dans le cas particulier, aucun scrupule à vous faire à l'égard de M. Blanchard.

Veuillez, Monsieur, agréer nos salutations distinguées.

La Genève

Neuchâtel, le 8 novembre 19..

Monsieur Olivier Piaget
Villa Sully
Colombier

Monsieur,

Nous accusons réception de votre lettre du 3 courant et regrettons de vous informer que nous ne partageons pas votre point de vue. En effet, selon la loi, le propriétaire n'est responsable du dommage causé à un tiers que si l'accident est dû à un vice de construction ou à un défaut d'entretien.

Or, dans le cas particulier, le fait invoqué ci-dessus qui pourrait constituer un cas de responsabilité civile, n'existe pas. En vertu de l'article 41 du Code des obligations, la responsabilité de notre assuré n'est pas engagée, étant donné que l'événement accidentel n'est pas dû à une faute commise par lui. Madame Piaget n'étant pas assurée contre les accidents, notre sociétaire M. Guye ne peut donc répondre des conséquences d'accident pour lequel sa responsabilité civile n'est pas en cause.

Avec nos regrets de ne pouvoir vous donner une réponse plus favorable, nous vous présentons, Monsieur, nos salutations distinguées.

La Neuchâtel
assurance mutuelle contre
les accidents et la responsabilité civile
Pour l'agence générale:
Pierre Grenet

Critique:

Ce texte manque de cohérence; l'ordonnance des faits et des considérants n'est pas rationnelle. L'auteur exprime son désaccord dans la première phrase. Ce faisant, il indispose d'emblée le correspondant qui suivra avec un intérêt amoindri l'argumentation. C'est une erreur psychologique que de formuler un refus au début de la lettre.

Texte corrigé

2000 Neuchâtel, le 8 novembre 19..

Monsieur Olivier Piaget
Villa Sully
2013 Colombier

Monsieur,

Introduction

Par votre lettre du 3 novembre 19.., vous nous faites savoir que vous estimez être en droit de réclamer des dommages-intérêts à votre propriétaire, M. Guye, dont nous sommes l'assureur en responsabilité civile.

Situation de fait (la loi, les faits)

Permettez-nous, à ce propos, de vous faire remarquer que le propriétaire d'un immeuble n'est responsable du préjudice causé à des tiers que si l'accident est dû à un vice de construction ou à un défaut d'entretien d'une installation. D'une façon générale, le Code des obligations prévoit, à l'article 41, que le préjudice subi du fait d'une tierce personne ouvre un droit à des dommages-intérêts si celle-ci est coupable d'une négligence ou d'une imprudence.

Il ressort de l'enquête à laquelle nous avons procédé que l'événement accidentel dont fut victime Madame Piaget ne peut être attribué à une faute de notre assuré. L'installation dont il s'agit est en parfait état et M. Guye n'a commis aucune imprudence. Il s'ensuit que sa responsabilité civile n'est nullement engagée. Dans ces conditions, Madame Piaget n'aurait droit à une indemnité que si elle était assurée contre les accidents, ce qui n'est pas le cas.

Déduction

Vu ce qui précède, nous regrettons de ne pouvoir accueillir favorablement votre requête en intervenant dans la réparation de ce dommage.

Conclusion

Comme vous l'admettrez sans doute après ces explications, notre refus se justifie pleinement. En conséquence, nous considérons l'affaire comme liquidée.

Veuillez trouver ici, Monsieur, l'assurance de nos sentiments distingués.

LA NEUCHATEL

LES ASSURANCES

Qu'est-ce que vous entendez par:

1. Une assurance collective
2. Un avenant
3. Couverture
4. Délai d'attente
5. Délai de carence
6. Prestation
7. Prime
8. Une franchise
9. Le sinistre
10. Valeur de rachat

Faites une phrase avec chacun des mots: